



INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Tutte le operazioni e i servizi di un conto completo e un'alta remunerazione grazie alla polizza Mediolanum Plus Conto Freedom, remunerativo e solidale

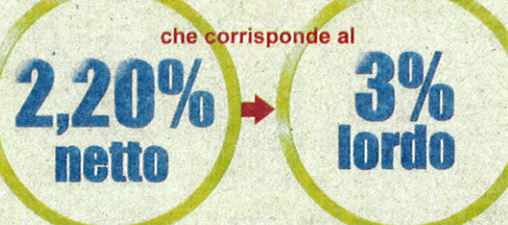
Per ogni nuovo conto corrente sottoscritto Banca Mediolanum garantirà l'equivalente di un mese di scuola a un bambino di Haiti

Quando il cliente è soddisfatto, anche i risultati per la banca ne beneficiano. Quindi: la soddisfazione della clientela, di ogni singolo risparmiatore e investitore, come futuro di tutto. Come punto di riferimento di ogni attività, offerta e soluzione finanziaria. E questa la filosofia che sta alla base delle attività e delle scelte di Banca Mediolanum. Il cliente al centro del servizio bancario, con le sue esigenze, interessi e aspettative. A cui dare risposte efficaci, vantaggiose, convenienti. Ed è la logica e il principio su cui si fonda anche il conto corrente Freedom che, grazie al collegamento con la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. (che al cliente non costa nulla, e non vincola il capitale), alla finalità in garanzia oltre i 15mila euro (e fino a un milione) è

in grado di offrire, sempre, un tasso di remunerazione ai livelli più elevati tra quelli disponibili sul mercato bancario. Senza bloccare o vincolare i risparmi versati, come succede invece con un conto di deposito o come molte offerte online. Una risposta molto concreta e tangibile alle esigenze e aspettative della clientela. Il tasso di remunerazione del conto corrente Freedom non è fisso e sempre uguale nel tempo, ma viene calcolato ogni tre mesi proprio per offrire al cliente le migliori condizioni possibili, in relazione agli scenari e ai tassi di mercato, e all'andamento dell'Euribor (l'indice di riferimento europeo del costo del denaro). Per l'ultimo trimestre del 2010, fino al prossimo 31 dicembre, il tasso di remunerazione per chi è già da tempo

titolare del conto risulta pari all'1,825% netto, un valore che raffrontato alle condizioni di un conto corrente Freedom, per i nuovi correntisti, che apriranno per la prima volta un conto corrente Freedom, la remunerazione delle somme in garanzia oltre i 15mila euro risulta ancora più vantaggiosa, con un tasso di remunerazione del 2,20% netto, che rispetto alle condizioni quanto disponibile sul mercato bancario. E, oltre all'eccezionale livello di convenienza, i vantaggi del conto corrente Freedom riguardano anche le condizioni dell'operatività bancaria. Costo del conto corrente: zero, con una garanzia media pari a 15mila euro, o con un patrimonio finanziario gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: 7,50 euro al mese, tutto incluso. Principali operazioni bancarie, prelievi Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite. Potendo sempre scegliere liberamente il modo con cui "entrare" in banca: internet, telefono, Banking Center (oltre 400 professionisti specializzati, a disposizione dal lunedì al venerdì, dalle 8 alle 22, e anche il sabato mattina), sportelli convenzionali (oltre

15mila in tutta Italia). E in più, per la massima tranquillità e consulenza di fiducia, il Family Banker (una rete di circa 5mila professionisti finanziari, in tutte le città e province del Paese) segue e assiste personalmente ogni singolo cliente, in maniera costante e continuativa nel tempo. Ma le notevoli differenze rispetto al resto del mercato bancario e finanziario non finiscono qui. Per ogni nuovo conto corrente Freedom che verrà aperto, fino al 31 marzo 2011, Banca Mediolanum garantirà un mese di scuola a un bambino di Haiti, sostenendo le attività della Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus, in stretta collaborazione con Fondazione Mediolanum. In sostanza, convenienza, vantaggi e solidarietà, insieme in un conto corrente. Unito, sotto tutti gli aspetti,



Una figura professionale a tutto tondo a salvaguardia del benessere della persona e della famiglia e a protezione del patrimonio e dei beni Family Banker, il terzo occhio anche contro i rischi

Grazie al professionista di Banca Mediolanum ciascuno può sapere esattamente quali rischi corre e in caso di sinistro può contare su di lui fino alla soluzione del caso

C'era una volta il consulente finanziario, e c'era l'assicuratore. Oggi c'è il Family Banker, per ogni cliente Mediolanum: un esperto specializzato nella protezione del patrimonio, dei risparmi, del livello economico dell'individuo e della sua famiglia, prima ancora che nella loro valorizzazione. Avendo una competenza tecnica eccellente e a tutto tondo è una "conoscenza" approfondita dei bisogni e della situazione economico-finanziaria del cliente, il Family Banker è in grado ogni volta, per ogni richiesta, di suggerire la soluzione migliore, la più adatta. A partire da quei problemi che apparentemente non hanno soluzione, cioè gli imprevisti: un furto, un incendio, una malattia invalidante, un grande intervento chirurgico, la perdita del lavoro, una rapina. Insomma: eventi capaci di azzerare o compromettere un patrimonio, anche consistente, che magari è frutto di una vita di lavoro e sacrificio. Un tema, quello della protezione, che riveste sempre più importanza, perché cresce nella società la percezione del rischio e la ricerca di sicurezza: se una volta il capofamiglia si sentiva (relativamente) tranquillo sottoscrivendo una polizza vita a favore di coniuge e figli in caso di morte, oggi assicurazioni di questo tipo non gli bastano più. Ciò ha portato Mediolanum Assicurazioni Spa a predisporre un ventaglio di

proposte di protezione che riguardano la persona, la famiglia, i beni e il patrimonio. Proposte tanto efficaci quanto più personalizzate. E spiegate con un linguaggio chiaro, che mette subito in evidenza i rischi che il cliente affronta. Ciò che più conta è che le proposte di Mediolanum Assicurazioni mirano a tutelare soprattutto chi rimane vittima di eventi, con gravi conseguenze sotto l'aspetto economico-finanziario. E qui la competenza del Family Banker gioca un ruolo di primaria importanza, perché, di più e prima, di come implementare i nostri beni che non di come proteggerli, come non perderli. Al contrario il Family Banker sa che non basta valorizzare un patrimonio o un bene, Mediolanum sa riconoscere e segnalare anche i pericoli dagli imprevisti. Nulla, neppure il Family Banker, può contro il destino o il caso. Ma (a costo di apparire cinico), il professionista di Banca Mediolanum sa riconoscere e segnalare ogni eventualità capace di pregiudicare l'equilibrio economico di una determinata persona, di una famiglia. E conosce gli strumenti (assicurativi) capaci di eliminare o limitare almeno i maggiori danni economici, sia a individuare i più appropriati e utili per ciascun cliente. Come un terzo occhio che sa vedere lontano a salvaguardia di ogni membro della famiglia.

Intervista con Massimo Grandis, amministratore delegato di Mediolanum Assicurazioni

"Regola n. 1: proteggere il proprio tenore di vita"

Il cono si fa, in un momento come l'attuale in cui crisi finanziaria ed economica si accavallano e moltiplicano i loro effetti? Le "polizze di protezione" sono una risposta. Autocensurarsi dicevo: riteniamo che in quattro anni fa era "no" la risposta dell'italiano medio alla domanda "senza il bisogno di proteggermi", oggi è "sì", con i dubbi che ne conseguono: con chi si assicura? Posso permettermelo? Basterebbe un assicuratore? Quando si tratta di ragioni di assicurazione, il primo passo è fare ordine. "Mediolanum Assicurazioni" spiega Massimo Grandis "ha ordinato i rischi in tre filoni: della persona, del patrimonio, dei beni, e ha predisposto uno strumento, il Protection Easy Tool, che come un navigatore, con poche domande mirate identifica il rischio in cui si colloca il cliente. Una specie di tom-tom della sicurezza che rivela a ciascuno in quale dei tre ambiti si è più, meno o per nulla protetti". I rischi per la persona possono essere gli infarti, le malattie, gli interventi chirurgici; quelli del patrimonio, la capacità di produrre

reddito; quelli dei beni riguardano la casa, la responsabilità civile e così via. Rischi che possono minacciare il mantenimento del livello di vita, che possono azzerare il frutto di una vita di lavoro, se non si può contare su di una protezione adeguata. Quali sono le caratteristiche delle polizze di Mediolanum Assicurazioni? "La chiarezza innanzitutto" risponde l'amministratore delegato "abbiamo registrato il marchio Polizze Tonde ad indicare, per ogni nostro

prodotto in gamma, una chiave di lettura sempre efficace. Attraverso quattro semplici domande: A cosa serve, Cosa offre, Cosa è richiesto, Cosa fare in caso di sinistro, il cliente da subito è trasformato nella condizione di comprendere il servizio acquistato. Un patto di chiarezza con il nostro cliente. La preoccupazione di ogni assicurato è il tempo che gli ci vorrà per essere indennizzato. Le nostre polizze hanno delle prerogative nella gestione dei sinistri, che riguardano il modo, la velocità e l'efficienza. Entro dieci giorni dalla denuncia il cliente riceve il nome del nostro liquidatore che seguirà il suo caso, con tutti i riferimenti per contattarlo. Quanto ai tempi di chiusura di un caso, sono la metà di quelli italiani. Per quanto riguarda l'efficienza, il cliente ha la sicurezza che la protezione viene sempre e pienamente pagata. Chiave di vita di queste prerogative è il Family Banker, che Grandis definisce "attore della sicurezza" del cliente, in tutte le fasi. All'inizio, quando, in sintonia con le direttive europee, invita il cliente a riflettere sulla necessità di garantirsi il livello di vita raggiunto e di porre questa attenzione come primo passo sulla strada di una buona gestione economico-finanziaria della famiglia. E il Family Banker è la persona più adatta per fare ciò. "Sa interpretare i bisogni della persona, della famiglia e individuare la soluzione, fra quelle proposte dal mercato, più adatta". Ma la sua utilità si vede anche in seguito, quando avviene il sinistro. Da quel momento, più che assistere il Family Banker condivide col cliente ogni fase della gestione, in tutti i suoi aspetti. Tutte le comunicazioni che il cliente riceve da Mediolanum Assicurazioni, le riceve anche il suo Family Banker. Che è tenuto a controllare che tutti gli indennizzi previsti dalla polizza siano richiesti e a controllare la documentazione presentata. Perché, come dichiara Massimo Grandis "i prodotti assicurativi non sono complicati, ma arcaici, hanno tanti dettagli. Il cliente ha il diritto di avere una descrizione e spiegazione da parte di una specifica persona - il suo Family Banker, che è competente in materia e usa un linguaggio comprensibile e non da addetti ai lavori".

Fondi d'investimento: il meglio di oltre 25 tra le maggiori società specializzate a livello mondiale tra cui Aberdeen, Fidelity e Goldman Sachs Best Brands Collection, 'mix' vincente sui mercati

Un'ampia gamma di fondi comuni riservati alla clientela della Banca, per offrire le migliori opportunità dei mercati finanziari

Oggi il risparmiatore può investire in tutte le aree geografiche e nei settori economici di tutto il mondo. Ad esempio, nei Paesi e nelle Borse dei mercati emergenti, che hanno economie nazionali e trend di sviluppo con interessanti opportunità e prospettive di crescita. Per farlo con efficacia occorre avere una presenza fisica sul territorio, validissimi team di gestite e un "know-how" specifico che solo grandi società di gestione di alto livello internazionale possono avere. Da qui l'alleata strategia che ha generato i fondi di Best Brands Collection, istituiti da Mediolanum International Funds a partire dal settembre 2008 a guida Vittorio Gaudin, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum, "che vede da un lato Banca Mediolanum, che ha dimostrato la grande capacità di consulenza nei confronti dei clienti attraverso i propri Family Banker,

Matteo Bosco, Country Head per l'Italia di Aberdeen Asset Management: "Da radici di Trust scozzesi, è nata nel 1983 quella che è l'attuale Aberdeen Asset Management, oggi una società d'investimenti di livello globale che ha mantenuto nel proprio DNA la vocazione a investire le risorse della clientela sempre in maniera molto oculata e senza esposti ai rischi imprevisti. Uno 'spirito scozzese' nella gestione delle risorse finanziarie che rimane, in tutte le nostre scelte e strategie: sempre con l'obiettivo di ottenere i maggiori rendimenti, facciamo un'attentissima selezione dei titoli, delle Borse e dei settori su cui rivolgere gli investimenti. Attraverso anche un'approfondita ricerca e analisi proprietaria, e indipendente, su qualsiasi titolo che scegliamo di inserire all'interno delle nostre soluzioni finanziarie. Per noi è fondamentale creare un legame di fiducia a lungo termine con i nostri clienti, uno degli aspetti che ci accomuna alla visione di Banca Mediolanum."

Paolo Federici, Country Head per l'Italia di Fidelity: "Fidelity è una società di gestione degli investimenti nata nel 1946 negli Stati Uniti e attiva dal 1969 nel resto del mondo. In tutti questi anni Fidelity è sempre rimasta indipendente e non quotata, ed è cresciuta non attraverso acquisizioni ma ampliando sempre più la propria clientela. La filosofia d'investimento di Fidelity è caratterizzata dalla selezione titoli supportata da una struttura di ricerca proprietaria unica che affianca la ricerca locale alla capacità di coprire mercati globali. Questo approccio sta alla base del nostro successo, testimoniato ad esempio dal prestigioso premio 'Lipper Fund Awards 2010' come migliore Casa d'investimenti a 3 anni, vale a dire per il periodo 2007-2009, nel comparto 'Large', quello che raccoglie le più grandi società d'investimento. Abbiamo generato un valore di eccellenza per i clienti, anche in un periodo non facile per i mercati finanziari. Adottando logiche d'investimento che non sono mai speculative ma di lungo periodo."

Nick Phillips, Head of EMEA Third Party Distribution per Goldman Sachs Asset Management: "Fondamenta nel 1988, Goldman Sachs Asset Management è oggi una delle maggiori società di asset management al mondo e offre le risorse di un grande gruppo unico alle competenze focalizzate dello specialista. La nostra profonda comprensione delle economie e dei mercati locali ci permette di fornire una vasta gamma di opportunità di investimento e una rigorosa gestione del rischio. Siamo molto soddisfatti della partnership con Banca Mediolanum e puntiamo a espandere ulteriormente la nostra relazione. Ci accomunano l'innovazione, l'approccio focalizzato e l'attenzione per il cliente. Una delle aree su cui puntiamo nel futuro sono i mercati emergenti. Riteniamo che, nei prossimi due decenni, la capitalizzazione dei mercati azionari emergenti possa aumentare molto in termini assoluti, superando i mercati sviluppati. Entro il 2030 la capitalizzazione di mercato della Cina potrà superare quella degli Stati Uniti."

Gruppo Mediolanum Risultati primi 9 mesi 2010
Ancora una volta risultati superiori alle aspettative del mercato nel corso del primo nove mesi del 2010 del Gruppo Mediolanum, approvati nei giorni scorsi dal CdA. La lettera dei dati indica che il terzo trimestre è stato molto forte quanto a risultati consolidati, uno dei migliori nella storia di Mediolanum. Il risultato netto del trimestre è stato infatti di 68,8 milioni di Euro, grazie al consistente aumento dei ricavi ricostituiti da risparmio gestito, conseguenza della solida raccolta nella prima e seconda metà del trimestre, e in particolare del 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso; masse amministrare 44.224 milioni (massimo storico) (+9% di aumento d'anno e +20% da 30/09/09); accantonato dividendo Euro 0,085 per azione. Per quanto riguarda Banca Mediolanum la raccolta netta è stata positiva per Euro 2.749 milioni complessivi e si configura come il secondo miglior risultato di sempre. Comunicato stampa completo disponibile sul sito www.mediolanum.com.